DAVID MUNGUÍA

Director comercial en Elesa + Ganter Ibérica

"DISPONEMOS DE UNO DE LOS MAYORES NIVELES DE STOCK EN EUROPA, QUE NOS PERMITEN GARANTIZAR UN NIVEL DE SERVICIO IMBATIBLE"

Con una de las más amplias gamas de elementos estandarizados y componentes de maquinaria (más de 100.000 referencias), Elesa+Ganter Ibérica (Soraluce, Guipúzcoa) forma parte de un "visionario" plan de distribución especializada a nivel mundial de la Corporación Elesa+Ganter, cuyos fabricados son muy apreciados en el mercado por su altísima calidad, tanto a nivel de materiales empleados como de los diseños patentados, un punto en el que la compañía marca claramente la diferencia. En ese sentido, hoy entrevistamos a David Munguía, director comercial de Elesa+Ganter Ibérica, que nos responde todo lo relacionado con esta empresa referente en el diseño y fabricación de ingeniería de elementos mecánicos estándar, en plástico y metal, orientados a fabricantes de maquinaría de todo tipo de sectores industriales.

¿Estos fabricantes de maquinaria a qué sectores industriales pertenecen?

Nuestros clientes fabrican máquinas para todos los sectores industriales, desde maquinaria para envase y embalaje, proceso alimentario y transformado de metal, hasta equipo hidraúlico, utillajes, mobiliario industrial, equipo médico y laboratorios, pasando por los sectores del transporte (automoción, ferroviario, aeronáutica y naval), energía (eólica, solar, petroquímica…), elevación y climatización.

Se podrían destacar los sectores del envase y embalaje, siendo España un país con muchos fabricantes para el cual disponemos de multitud de productos diseñados específicamente para dicho sector (elementos de fijación, nivelación, maniobra y control de posición), así como la posibilidad de desarrollar ejecuciones especiales bajo demanda del cliente.

Además, contamos con productos que cumplen con normativas específicas de dicho sector (diseño higiénico, seguridad en maquinaria, normativa FDA…) y todo tipo de acabados exclusivos para dicho sector.

¿Cuál es la capacidad de la filial de Elesa+Ganter Iberia para atender el mercado español?

Somos un equipo de 30 personas con unas instalaciones de 3 mil m^2 donde disponemos de un *stock* local con más de 20 mil referencias y un sistema de gestión optimizado que nos permite ofrecer un servicio de entregas en 24 horas al 90 % de los pedidos que recibimos de nuestros clientes, mientras que para el resto de los pedidos que no tenemos en *stock* local, nos apoyamos en el *stock* de nuestras fábricas que están en Europa, y nos garantizan plazos de entrega de menos de 1 semana e, incluso, servicios de envío urgente en 24-48 horas.

A pesar de todo, nuestro principal valor son las personas que componen el equipo de ingenieros comerciales, distribuidos geográficamente para atender de manera personalizada a todos nuestros clientes, así como nuestro equipo de atención al cliente, que gestiona todas sus demandas y les asesoran técnicamente.

Nuestros clientes también ponen en valor nuestra página web, rápida y fácil de usar, donde tenemos detallada y actualizada toda la información sobre los más de 100 mil artículos de nuestro catálogo (fichas técnicas, archivos 3D, precios, *stock*…) y desde donde también se puede utilizar nuestra plataforma de comercio electrónico.

¿Qué considera que es lo que más os diferencia de vuestros competidores?

Destacaría nuestro amplio rango de producto de excelente calidad, que permite a nuestros clientes concentrar gran parte de sus necesidades en un único proveedor. Además, es un catálogo que está en continuo crecimiento, con la incorporación de nuevas familias y ampliaciones de gama. Asimismo, tenemos la capacidad de desarrollar ejecuciones especiales de producto para atender demandas particulares de nuestros clientes.

Disponemos también de uno de los mayores niveles de *stock* en Europa, que nos permiten garantizar un nivel de servicio imbatible, ya que la mayoría de nuestros competidores suele tener mucha dependencia de proveedores asiáticos.

Otro punto destacable que nos diferencia es nuestra presencia en las principales ferias, tanto a nivel nacional como en el extranjero, así como la capacidad de organizar exposiciones de producto en casa de los clientes.

» Destacaría nuestro amplio rango de producto de excelente calidad, que permite a nuestros clientes concentrar gran parte de sus necesidades en un único proveedor

Vosotros estáis en contacto directo con los fabricantes de maquinaria de nuestro país. ¿Qué cree que les preocupa? ¿Cuáles son sus retos?

Los fabricantes de maquinaria nacionales están especialmente orientados a la exportación y, una de sus mayores preocupaciones, es la competencia que les llega de otros países con mano de obra de bajo coste que cada vez están mejorando más a nivel tecnológico.

Su principal reto es diferenciarse del resto a través de un producto personalizado de gran valor añadido, y ser flexible para ofrecer a sus clientes soluciones más adaptadas según sus necesidades, así como estar siempre en la vanguardia con la aplicación de la última tecnología. Es la única forma que tienen para evitar entrar en una guerra de precios con competidores de más bajo coste.

Durante estos años ¿Se han cumplido los objetivos establecidos?

La realidad es que no sólo los hemos alcanzado, sino que incluso los vamos superando año tras año y, esto nos está permitiendo afianzar aún más nuestro liderazgo en el mercado nacional. Esto está siendo posible gracias a la excelencia de nuestro capital humano, así como al músculo financiero que nos proporcionan nuestras matrices para llevar a cabo proyectos de mejora continua en nuestros procesos, que nos permiten disponer de la capacidad suficiente para dar respuesta al crecimiento en ventas.

¿Cuáles son los objetivos de Elesa + Ganter Iberica a medio plazo?

El principal proyecto en el que estamos actualmente trabajando es la mejora de nuestro sistema de gestión, tanto a nivel de automatización de procesamiento de ofertas y pedidos, como de optimización de procedimientos de almacén.

Esto nos permitirá una respuesta aún mejor a las necesidades de nuestro mercado y reforzar nuestra posición de líderes nacionales.